

A IMPORTÂNCIA DA TRADUÇÃO NA INTERPRETAÇÃO DA LEI: PARA ALÉM DA LETRA DA LEI, AS “ENTRELINHAS” JURÍDICAS.

Leonor Guedes de Oliveira

José Pedro Aguiar Branco & Associados

Portugal

leonor.guedes.oliveira@jpab.pt

Resumo

A tradução de trabalhos de natureza jurídica, nomeadamente pareceres, documentos explicativos ou brochuras institucionais, torna-se fundamental quando se actua na área internacional e se pretende fazer chegar informação de modo mais preciso e rigoroso possível a interlocutores de diversas nacionalidades. Conhecer a língua original em que determinado documento é elaborado, bem como analisar e perceber detalhadamente o que *está na mente* de quem o elabora, é crucial. Quer numa fase prévia de negociação, quer numa fase de elaboração de *peças*, quer em fases intermédias de concretização de determinados conceitos, o trabalho conjunto *jurista/tradutor* ganha uma relevância muito significativa na área da assessoria jurídica internacional.

Abstract

Translation of legal work, including legal advising, institutional brochures or explanatory documents becomes crucial when we are acting in the international area and aim to bring information as precise as possible to interlocutors of different nationalities. Knowing the original language in which particular document is drawn up, as well as analyzing and understanding in detail what is in the *mind* of the person who prepares it, is crucial. Considering a prior negotiation, the preparation of documents, or even in

intermediate stages of clarification of certain concepts, the team work lawyer/ translator gets a significant relevance in the area of international legal advice.

Palavras chave: interpretação, lei, conceito, contrato, relação jurídica.

Keywords:

1. Introdução

Fruto do trabalho que nos últimos anos tenho vindo a desenvolver a nível profissional, nomeadamente na sociedade de advogados onde trabalho, na área de apoio à internacionalização, deparei-me com a necessidade de recorrer, não raras vezes, a tradutores especializados em determinadas línguas e para mercados concretos.

Daí a importância fundamental de um trabalho conjunto jurista/tradutor, não só na preparação de publicações pontuais sobre matérias específicas, como sobretudo na elaboração de notas, pareceres, para mercados previamente definidos, desde a América Latina passando pela zona do Magreb, *dinâmica* que obriga sobretudo ao domínio da língua espanhola e francesa.

Procurando um trabalho rigoroso e detalhado, até para documentos preparados para os PALOP's (Angola, Moçambique, Cabo Verde), bem como para Timor e Brasil, onde *aparentemente* a língua é um traço de união, a tradução cuidada é fundamental, para uma comunicação eficaz e uma negociação correcta.

Para os demais mercados, designadamente os principais mercados de destino de investimentos portugueses, nos últimos anos, nomeadamente nos países de Centro e Leste Europeu e mais recentemente na América Latina (Colômbia, Peru, Chile), o acompanhamento jurídico tem sido uma realidade na qual a tradução técnica e especializada se tem destacado.

2. A interpretação da Lei

*A matéria da interpretação da Lei¹, é uma matéria determinante para quem trabalha em duas ou mais línguas. Passo a explicar. Se nos sentamos a uma mesa para negociar um *projecto internacional*, se estamos a analisar um contrato escrito em inglês e se o vamos negociar em espanhol, é fundamental estabelecer uma base de entendimento tão rigorosa quanto possível. Ou seja, os interlocutores/negociadores têm de conhecer e estar cientes do conteúdo das cláusulas que estão a negociar, caso contrário, a probabilidade de o negócio não se concretizar é muito significativa, na medida em que padecerá de vícios que podem influenciar de modo determinante a sua validade.*

Para que tal não suceda, é fundamental que o jurista que está a desenvolver um trabalho, a elaborar um parecer, ou a negociar um contrato, por exemplo, se não domina uma das línguas (por completo), recorra a um tradutor que assegure esse mesmo conhecimento.

Em matéria de *interpretação da lei*, o Código Civil faculta *no art.º 6* a seguinte definição, entre nós, popularmente conhecida:

“A ignorância ou a má interpretação da lei não justifica a falta do seu cumprimento nem isenta as pessoas das sanções nela estabelecidas”².

Define ainda *o art.º 9 nr. 1*:

“A interpretação não deve cingir-se à letra da lei, mas reconstituir a partir dos textos, o pensamento legislativo, tendo sobretudo em conta a unidade do sistema jurídico, as circunstâncias em que a lei foi elaborada e as condições específicas do tempo em que é aplicada”.

¹ Lei é aqui entendida em sentido amplo: *diplomas legais* (ex Lei, Decreto-Lei, Portaria, Regulamento)

²A disposição deste artigo não afasta a relevância do erro de direito como causa de anulação, nos termos gerais, dos negócios jurídicos ou como elemento constitutivo do estado de boa fé, como estado psicológico, ao qual podem ser atribuídos variados efeitos. In Lima, Pires de, Antunes Varela, *Código Civil Anotado*, Coimbra Editora Limitada, 1987.

E o nr. 3:

“Na fixação do sentido e alcance da lei, o intérprete, presumirá que o legislador consagrou as soluções mais acertadas e soube exprimir o seu pensamento em termos adequados.”

Isto de modo genérico e mais abrangente. Importa agora detalhar mais um pouco alguns conceitos essenciais com os quais frequentemente somos confrontados em diversas línguas (não havendo necessariamente uma correspondência directa entre determinados conceitos como *contrato, relação jurídica, negócio jurídico*), por exemplo em português, espanhol ou francês.

Dá a importância da contextualização do documento e, se possível, de interacção entre o autor do texto e o tradutor.

Há uma questão que se nos impõe: Porque é que a interpretação dos negócios jurídicos merece o nosso destaque?

Porque a interpretação nos negócios jurídicos *é a actividade dirigida a fixar o sentido e alcance decisivo dos negócios, segundo as respectivas declarações integradoras.*

Trata-se de *determinar o conteúdo das declarações de vontade e, consequentemente, os efeitos que o negócio visa produzir, em conformidade com tais declarações, e que virá a produzir, se não houver qualquer motivo de invalidade.*

A teoria da interpretação dos negócios jurídicos tem dado lugar à formulação de concepções opostas sobre as quais não nos debruçaremos, não podendo no entanto deixar de fazer referência à *doutrina da impressão do destinatário.*

O Código Civil define o tipo de sentido negocial decisivo para a interpretação nos termos de uma posição objectivista: *a declaração vale com o sentido que um declaratório normal, colocado na posição do real declaratório, possa deduzir do comportamento do declarante (nr. 1, do art.º 236 CC)*³.

³ O nr. 1 deste artigo estabelece um princípio geral da maior importância. A regra estabelecida no nr. 1 para o problema básico da interpretação das declarações da vontade, é esta: o sentido decisivo da declaração negocial é aquele que seria apreendido por um declaratório normal, ou seja, medianamente instruído e diligente, colocado na posição do declaratório real, em face do comportamento do declarante. Exceptuam-se apenas os casos de não ser imputado ao declarante, razoavelmente, aquele sentido (nr. 1) ou de o declaratório conhecer a vontade real do declarante (nr. 2)

3. O conceito de contrato e o princípio da liberdade contratual

Considerando que das fontes das obrigações (*facto jurídico de onde nasce o vínculo obrigacional*) os contratos⁴ são a mais importante, iremos de seguida analisar, de modo sucinto alguns aspectos deste conceito.

O **conceito de contrato** tem variado ao longo dos tempos e apesar de o nosso Código Civil não apresentar formalmente um conceito de contrato, pode retirar-se dos seus preceitos algo como:

“Acordo de vontades distintas que visa a obtenção de uma regulamentação unitária de interesses diversos, porventura contrapostos, mas que têm a propriedade de se harmonizarem ou ajustarem entre si.”

“Dentro dos limites da lei, as partes têm a faculdade de fixar livremente os conteúdos dos contratos, celebrar contratos diferentes dos previstos neste Código ou incluir neles as cláusulas que lhes aprouver”.⁵

Ao negociar um contrato redigido em inglês, com diversos interlocutores e em mais do que um idioma, é fundamental analisar a fundo o que está em causa naquele contrato em concreto, o que se pretende alcançar com aquele acordo de vontades e se os

⁴ Contrato é o negócio jurídico bilateral ou plurilateral, isto é, integrado pela manifestação de duas ou mais vontades diversas que se conjugam para a realização de um objectivo comum. É, pois, a convenção pela qual duas ou mais pessoas constituem, regulam, modificam ou extinguem relações jurídicas, regulando, assim, juridicamente os seus interesses, in Prata, Ana, *Dicionário Jurídico*, Almedina Coimbra, 1998.

Os contratos são negócios jurídicos bilaterais ou plurilaterais. Correspondem a acordos ou convenções que são celebrados entre diferentes partes, que podem ser duas ou mais, e que assim regem entre si os seus interesses como entendem e dentro do âmbito da Autonomia Privada. Os contratos não são apenas fontes de obrigações e restringi-los a essa dimensão é excessivamente redutor. A eficácia jurídica dos contratos ultrapassa em muito a mera constituição, modificação ou extinção de obrigações. Os contratos têm efeitos reais, como, por exemplo, a compra e venda, têm eficácia constitutiva de novas pessoas colectivas, como por exemplo, a sociedade, têm efeitos familiares, como por exemplo, o casamento e a convenção antenupcial ou os acordos sobre o exercício do poder paternal, têm efeitos de composição de litígios, como, por exemplo, a transacção. In Vasconcelos, Pedro Pais de, *Teoria Geral do Direito Civil*, Coimbra, Almedina, 2012.

⁵ O princípio da *liberdade contratual* é uma aplicação da regra da *liberdade negocial*, sendo ambos eles um corolário do princípio da *autonomia privada*, in Lima, Pires de, Antunes Varela, *Código Civil Anotado*, Coimbra Editora Limitada, 1987.

interlocutores (partes) estão verdadeiramente cientes do conteúdo de cada uma das cláusulas que possam estar a ser negociadas e porventura alteradas.

O princípio da *liberdade contratual*, tal como referido anteriormente, desdobra-se em *vários aspectos* que importa destacar:

1. A possibilidade de as partes *contratarem ou não contratarem*, como melhor lhes aprouver;
2. A faculdade de, contratando, *escolher cada uma delas, livremente, o outro contraente*;
3. A possibilidade de, na regulamentação convencional dos seus interesses, *se afastarem dos contratos típicos ou paradigmáticos disciplinados na lei (celebrando contratos atípicos) ou de incluírem em qualquer um destes contratos paradigmáticos, cláusulas divergentes* da regulamentação supletiva contida no CC.

Ou seja, deste modo, podem as *Partes*⁶:

- a) Realizar contratos com as *características dos contratos previstos e regulados na lei* (contratos típicos ou nominados);
- b) Celebrar contratos *típicos ou nominados* aos quais *acrescem* as cláusulas que lhes aprouver, eventualmente conjugando-se dois ou mais contratos diferentes;
- c) Concluir contratos *diferentes* dos contratos expressamente disciplinados na lei (atípicos ou inominados).

4. Relação jurídica e negócio jurídico

A expressão *relação jurídica* pode ser considerada num *sentido amplo* e num *sentido restrito ou técnico*, como passamos a descrever:

⁶ No negócio jurídico, pode haver uma, duas ou mais partes. Se se proceder a uma análise esquemática do negócio bilateral ou plurilateral, fácil se torna distinguir nele entre a pessoa que emite uma declaração e aquela ou aquelas a quem é dirigida. Posto o problema do ponto de vista de cada uma das declarações, a primeira diz-se *declarante* (expressão consagrada pelo legislador português e pela doutrina dominante), *autor da declaração ou agente*; a segunda é o *declaratário* (expressão corrente) ou *destinatário da declaração*. Neste tipo de negócio, precisamente por nele haver duas ou mais partes, o acto só se torna perfeito pelo cruzar de duas ou mais declarações, ainda que uma delas se limite a uma simples aceitação da emitida pela contraparte. Por isso, nestes negócios, cada uma das partes é, a um tempo, declarante e declaratário. In Fernandes, Luís A. Carvalho, *Teoria Geral Do Direito Civil*, II, Universidade Católica Editora, 2010.

Relação jurídica em sentido *amplo* é toda a relação da vida social relevante para o Direito, i.e, produtiva de efeitos jurídicos e, portanto, disciplinada pelo Direito.

Relação jurídica em sentido restrito ou técnico é a relação da vida social disciplinada pelo Direito, mediante atribuição a uma pessoa de um direito subjectivo e a imposição a outra de um dever jurídico ou de uma sujeição.

Quais os *elementos* que constituem a relação jurídica? São quatro elementos. 1) Sujeito; 2) Objecto; 3) Facto Jurídico; 4) Garantia.

Detalhemos um pouco mais estes conceitos.

Os *sujeitos*⁷ da relação jurídica são as pessoas (singulares ou colectivas) entre quem se estabelece o enlace, o vínculo respectivo.

O *objecto*⁸ da relação jurídica é aquilo sobre que incidem os poderes do titular activo da relação;

O *facto jurídico* é todo o facto (humano ou evento natural) produtivo de efeitos jurídicos.

A *garantia* é o conjunto de providências coercitivas, postas à disposição do titular activo de uma relação jurídica, de modo a obter a satisfação do seu direito, lesado por um obrigado que o infringiu ou ameaça infringir.

Todos estes elementos, numa tradução correcta, e tão rigorosa quanto possível, deverão ser tidos em linha de conta.

Quanto ao conceito *negócio jurídico*, apenas duas umas breves questões.

⁷ Sujeitos das relações jurídicas não são apenas as *personas singulares*, mas também as *personas colectivas*. As pessoas colectivas são organizações constituídas por uma colectividade de pessoas ou por uma massa de bens, dirigidos à realização de interesses comuns ou colectivos, às quais a ordem jurídica atribui a personalidade jurídica. Trata-se de organizações integradas essencialmente por pessoas ou essencialmente por bens, que constituem centros autónomos das relações jurídicas - autónomos mesmo em relação aos seus membro ou às pessoas que actuam como seus órgãos. À categoria das pessoas colectivas pertencem o Estado, os municípios, os distritos, as freguesias, as associações recreativas ou culturais, etc. in Mota Pinto, Carlos Alberto da Mota, *Teoria Geral do Direito Civil*, Coimbra Editora, 1999.

⁸ O negócio jurídico pressupõe a existência de um “quid” que seja o seu objecto. O negócio jurídico não é uma acção vazia. Com ele os seus autores e as suas partes regem ente si os seus interesses sobre algo. Esse algo sobre que o negócio rege é o seu objecto. O objecto é frequentemente confundido com o conteúdo do negócio. O artigo 280.º do Código Civil refere o objecto com um sentido muito amplo que abrange tanto o objecto propriamente dito como o conteúdo. In Vasconcelos, Pedro Pais de, *Teoria Geral do Direito Civil*, Almedina, 2012

O que são negócios jurídicos? Como interpretá-los?

Mais uma vez primeiramente, destacaria a importância da análise do conceito para que posteriormente seja possível proceder-se a uma correcta tradução do mesmo.

Negócios jurídicos são actos jurídicos constituídos por uma ou mais declarações de vontade, dirigidas à realização de certos efeitos práticos, com intenção de os alcançar sob tutela do direito, determinando o ordenamento jurídico a produção dos efeitos jurídicos conformes à intenção manifestada pelo declarante ou declarantes.

São actos de autonomia privada. A ideia de negócio jurídico funda-se sobre a constatação da insuprimível liberdade que as pessoas têm de regular entre si os seus próprios assuntos e os seus próprios interesses. São fundamentalmente uma manifestação do Princípio da Autonomia Privada e são também a principal manifestação deste princípio. São actos que põem em vigor as regulações queridas pelos seus autores.

Como actos da autonomia privada, os negócios não regem, em princípio, para além das suas partes: não têm eficácia sobre terceiros, nem os vinculam, ou seja os negócios jurídicos, enquanto actos de autonomia privada, só vinculam os seus autores.

Importa ainda nesta matéria salientar os *elementos* que consagram os negócios jurídicos, elementos que poderão ser definidos como *essenciais, naturais e acidentais*.

1) **Elementos essenciais:** *requisitos ou condições gerais de validade de qualquer negócio.* São eles a capacidade das partes (e a legitimidade, quando a sua falta impliquem invalidade e não apenas ineficácia), a declaração da vontade sem anomalias e a idoneidade do objecto. São as características próprias de cada modalidade negocial, que a separam dos tipos vizinhos.

2) **Elementos naturais:** são os *efeitos negociais*, derivados de disposições legais supletivas. Não é necessário que as partes configurem qualquer cláusula para a produção destes efeitos.

3) **Elementos acidentais:** são as cláusulas acessórias dos negócios jurídicos. Tratam-se das estipulações que não caracterizam o tipo negocial em abstracto, mas se tornam imprescindíveis para que o negócio concreto produza os efeitos a que eles tendem. (ex: cláusulas de juros, da cláusula condicional, submetendo os efeitos do negócio a um evento futuro e incerto, da estipulação de lugar e tempo para o cumprimento da obrigação.)

5. Uma boa tradução: letra da lei ou espírito da lei? Breves conclusões

Feita a análise aos conceitos essenciais com os quais nos temos vindo a debater, bem como as questões que nos têm suscitado os trabalhos com interlocutores de diversas nacionalidades, resta-nos concluir com algumas considerações acerca do que se nos afigura como uma *boa tradução*.

Em âmbitos distintos: desde a análise de pareceres jurídicos, passando por matérias de comércio internacional, regras específicas para determinados sectores e áreas de actividade (por exemplo rotulagem de produtos alimentares, matéria mais *objectiva*), passando por negociação cláusula a cláusula de contratos de fornecimento de bens, matéria mais *subjectiva*), é fulcral a relação *jurista/tradutor*.

Quanto mais *afinada* for a relação do jurista (interlocutor) com o tradutor, mais rigorosa e correcta será a tradução, na medida em que para além *da letra da lei*, o *espírito da mesma*, o contexto em que foi pensado, analisado se poderá reflectir na tradução.

Interpretar uma Lei, *analisar e negociar* um contrato, conhecer profundamente o acordo de vontades inerente, são matérias nas quais a tradução tem um papel determinante.

Quem pode negociar um contrato se não conhecer o seu conteúdo ao pormenor?

No comércio internacional, em matéria de importações/exportações, há uma série de formalidades a acautelar antes da celebração de qualquer contrato.

O domínio da língua em que o contrato é redigido e as negociações do mesmo decorrem é fundamental.

Expressões idiomáticas, *false friends*, gíria comercial, específica de determinados sectores, podem induzir em erro e dificultar ou mesmo gorar, uma negociação.

Atendendo ao aumento significativo que se tem verificado nas exportações portuguesas para diversos mercados, é fundamental munir os empresários portugueses com toda a informação disponibilizada para esses países para melhor e mais segura concretização dos negócios e dos contratos que se celebram frutos das trocas e do comércio internacional que se regista, com sucesso, nos últimos anos.

Oliveira, Leonor Guedes de – A importância da tradução na interpretação da lei: Para além da letra da lei, as “entrelinhas” jurídicas 291 - 300

Importa salientar e reforçar a importância de um trabalho de equipa, *jurista/tradutor*, e como em tudo, o resultado será melhor e mais rico com a contribuição de ambos para uma boa tradução que vai para além da letra da Lei.

Referências bibliográficas

LIMA, Pires de, Antunes Varela, (1987) *Código Civil Anotado*, Volume I, Coimbra: Coimbra Editora Limitada

PRATA, Ana (1998) *Dicionário Jurídico*. Coimbra: Almedina

PINTO, Carlos Alberto da Mota (1999) *Teoria Geral do Direito Civil*. Coimbra: Coimbra Editora

FERNANDES, Luís A. Carvalho (2010) *Teoria Geral do Direito Civil II*, Universidade Católica Editora

VASCONCELOS, Pedro Pais de (2012) *Teoria Geral do Direito Civil*, Coimbra: Almedina